

Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking

TEP-24001

Zielgruppe

- ✓ Individualkundenberater
- ✓ Vermögensberater
- ✓ Private Banking Berater
- ✓ Führungskräfte und Spezialisten im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking
- ✓ erfahrende Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- ✓ Wir alle verhandeln täglich, ob wir wollen oder nicht. Erkennen Sie Verhandlungssituationen und lernen Sie Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten.
- ✓ Stärken Sie Ihre persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlung mit Kunden.
- ✓ Erreichen Sie bessere und ertragreichere Kundenbeziehungen durch die Verbesserung Ihrer persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlungsexzellenz.
- ✓ Ruhe in der Verhandlung bewahren, spontan zielgerichtet agieren und den Umgang mit persönlichen "Angriffen" meistern.

Inhalt

- ✓ Verhandlungskonzepte im Überblick.
- ✓ Anwendung von Verhandlungsinstrumenten und -taktiken in Kundengesprächen.
- ✓ Grundlegende Charakterisierung der Zielgruppe(n) im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking unter Verhandlungsaspekten.
- ✓ Meistern Sie mit Ihrem persönlichen Verhandlungsleitfaden und Ihrem Instrumentenkasten zielsicher jede Verhandlungssituation.
- ✓ Lösung des Spannungsfelds zwischen Sicherung der Beziehung und Erreichung von persönlichen und betrieblichen Verhandlungszielen.
- ✓ Im Alltag kommen wir unvorbereitet in Verhandlungssituationen - lernen Sie damit sicher umzugehen.

 **Termin**
15.07.2024 -
17.07.2024

 **Ort**
Beilngries

 **Ansprechpartner**
Elke Kerschenlohr
08461/650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de
Nina Zacherl
08461/650-1333
nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen